

第7次長期経営計画(2007年4月～2010年3月)の概要

金融界では、生き残りをかけた金融競争が激化し、金融支援や経営統合、さらには資本・業務提携など、活発な金融再編の動きが続き、また、郵政民営化により参入が予定され、今後、業態を超えた競争がより一層激化すると見込まれています。

同時に、一人ひとりが各種法令はもとより、行内規程等の遵守について最大の注意を払い、コンプライアンス態勢の確立に向けた取り組みが求められています。

当行では、地域金融機関として地域の取引先を支援し、地域経済の発展に寄与する役割を十分に果たしていくために、強固な法令等遵守態勢を確立し、強い経営体力、収益力の強化と自己資本の充実に取り組んでまいりました。

当行は「地域から頼られるリレーションシップバンク」を確実に実現するために、全役員、職員の英知を結集して果敢に挑戦します。

第7次長期経営計画の基本方針

健全性・適切性の確保

内部統制態勢の構築とともに、資本とリスクの適切な管理、また、内部統制・ガバナンスの強化が最重要課題となっています。

公共的使命、社会的責任を自覚するとともに確固たる倫理観を持って行動し、各種法令や行内規程等、コンプライアンスを遵守した業務の運営に努めます。

顧客保護等管理態勢の確立

「金融商品取引法」や新しい「金融検査マニュアル」により、顧客保護等管理態勢の整備、確立を求められているほか、預金者保護法や個人情報保護法などが社会一般に周知され、銀行に対する社会の要求レベルは今まで以上に高くなっています。

顧客への説明態勢及び相談苦情処理態勢の強化を図るとともに、顧客情報管理を強化し、適切な顧客保護等管理態勢の確立を図ります。

収益力の強化・拡大

調達・運用構造の改善による資金収益の拡大及び手数料収入の増強に全力で取り組むとともに、新たな不良債権の発生防止や経営改善先のランクアップ・事業再生への取り組みなど債権管理・延滞管理の強化、経費の削減等の経営の合理化を推進します。

営業戦略の強化

地域金融機関として地域経済の発展に寄与するため、魅力ある商品の開発やお客様満足度の向上、地元企業の育成・支援に努め、各地域における預貸金シェアの拡大に向け、地域密着の営業を推進します。

業務の効率化

限られた経営資源を有効に活用し、業務全般について抜本的な見直しを加え、徹底した事務の合理化、機械化による業務の効率化を推進するとともに、人材の育成と活用に取り組み、渉外力・情報提供力の強化を推進します。

地域から頼られるリレーションシップバンクを目指して

健全性・適切性の確保

- (1) 内部統制態勢の構築
- (2) コンプライアンス態勢の確立
- (3) リスク管理の高度化

顧客保護等管理態勢の確立

- (1) 金融検査マニュアルへの対応
- (2) 個人情報保護法への対応
- (3) 本人確認法への対応
- (4) 預金保険法への対応

収益力の強化・拡大

- (1) 収益管理体制の強化
- (2) フィービジネスの拡大
- (3) 債権管理・延滞管理の強化
- (4) 経費の削減
- (5) 自己資本比率の向上

営業戦略の強化

- (1) 法人戦略 (2) 個人戦略 (3) 商品戦略
- (4) お客様満足度の向上 (5) 地域密着の推進

業務の効率化

- (1) 事務の合理化 (2) 信用格付・自己査定及び審査の一体化
- (3) 店舗戦略 (4) 人材の育成と活用